

<<人际关系心理学>>

图书基本信息

书名：<<人际关系心理学>>

13位ISBN编号：9787107234033

10位ISBN编号：710723403X

出版时间：2011-4

出版单位：人民教育

作者：郑全全//俞国良

页数：424

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<人际关系心理学>>

内容概要

《普通高等教育“十一五”国家级规划教材：人际关系心理学（第2版）》是人际关系心理学课程的教材，其主要任务是全面揭示与阐明人际关系发生发展和变化的一般规律和机制，分析人际关系的理论和实验基础，探讨态度、人际知觉、人际影响、人际吸引、人际冲突和群体行为等对人际关系形成与发展的影响，从而使学生正确把握人际关系的本质，有效地处理学习和生活中的各种人际关系，建立和发展和谐的人际关系。

在结构上，《普通高等教育“十一五”国家级规划教材：人际关系心理学（第2版）》分为四部分第一部分阐述人际关系心理学的研究对象、任务、方法；第二部分阐述人际关系在个体心理上的反映，如态度、印象形成、人际知觉、自我知觉、自我导向等；第三部分阐述个体与个体的关系，如人际影响、利他行为、人际吸引、人际合作与冲突、人际侵犯等；第四部分阐述个体与群体的关系，如群体的目标、规范、沟通、内聚力、绩效、领导等。

这四个部分构成了人际关系心理学的较完整的结构体系。

在内容上，《普通高等教育“十一五”国家级规划教材：人际关系心理学（第2版）》既重视人际关系心理学基本概念、基本理论和经典实验的介绍，又力求全面反映国内外人际关系心理学研究的新进展、新成果。

《普通高等教育“十一五”国家级规划教材：人际关系心理学（第2版）》主要供高等院校心理学、社会学、哲学、教育学、经济管理、公共关系等专业的学生使用，也可供其他对人际关系问题感兴趣的读者学习、参考。

<<人际关系心理学>>

作者简介

郑全全，1948年出生。

博士。

现为浙江大学教授、博士生导师，应用心理学研究所副所长，中国心理学会社会心理学分会副会长，浙江省行为科学学会副会长，浙江省社会心理学会执行会长，浙江省心理学会理事。

曾是美国印第安纳大学、英国伦敦大学经济学院的访问学者。

承担国家自然科学基金项目等多项国家级和省部级课题。

著作有《社会心理学》、《社会认知心理学》、《管理心理学》等八部，发表论文一百二十余篇。

俞国良，1963年出生。

博士。

现为中国人民大学教授、博士生导师、心理研究所所长，中国心理学会理事暨社会心理学分会副会长，全国教育科学规划心理学学科评审组成员，中国科学院和北京师范大学兼职教授等。

承担国家自然科学基金项目、教育部人文社会科学重点研究基地重大项目等课题。

发表论文一百多篇，其中多篇被SCI、SSCI收录和《新华文摘》转载。

著作有《社会心理学》、《环境心理学》、《社会心理学前沿》等十多部。

曾获国家图书奖，入选教育部“跨世纪优秀人才计划”。

<<人际关系心理学>>

书籍目录

第一章 绪论[内容提要][学习目标][关键词]第一节 人际关系心理学的界定第二节 社会关系和人际关系
第三节 人际关系的形成和发展[要点小结][思考与练习][拓展性阅读导航]第二章 人际关系的研究、理
论与方法[内容提要][学习目标][关键词]第一节 人际关系的心理学研究第二节 西方的人际关系理论第
三节 苏联的人际关系理论第四节 人际关系的研究方法与测量[要点小结][思考与练习][拓展性阅读导
航]第三章 态度及其转变[内容提要][学习目标][关键词]第一节 态度的概念第二节 态度的形成和发展第
三节 态度的转变[要点小结][思考与练习][拓展性阅读导航]第四章 行为与态度[内容提要][学习目标][
关键词]第一节 认知失调概述第二节 认知失调理论的研究第三节 认知失调理论的应用[要点小结][思考
与练习][拓展性阅读导航]第五章 印象形成[内容提要][学习目标][关键词].....第六章 人际知觉第七章
自我知觉第八章 自我导向第九章 人际影响 第十章 利他行为 第十一章 人际吸引第十二章 人际合作与
冲突第十三章 人际侵犯第十四章 群体行为第十五章 群体与领导主要参考文献

<<人际关系心理学>>

章节摘录

二、努力理由研究 想一想你生活中达到的各种目标，其中哪些目标是你认为最值得的？或许你的回答是那些付出了很大的代价、作出了很多努力之后所达到的目标。这种看法反映了一个重要的事实，即付出很大代价所达到的目标与只是作出很小努力就达到的目标相比，我们常常对前者的评价更高。

为什么会这样呢？

常识告诉我们，答案就在于目标的真正价值。

我们必须付出大量劳动所获得的目标可能是很重要的。

因为它们很重要，所以我们对它们的评价很高。

但是，对这个现象还存在着一个十分不同的解释，也就是失调理论对它的解释，即我们之所以对我们付出过代价、作出大量努力而达到的目标评价更高，是因为我们的努力和代价，而不是目标的重要性。

这就是说，我们的努力是一个关键变量。

假如，一个人作出很大的努力去达到某个目标，但是当达到了目标之后，发觉它并不如期望的那么好，在这种情况下，他会体会到极大的失调。

“我作出很大的努力才达到这个目标”这个认知与“它实在没有我想象的那么好”这个认知是不一致的。

那么，他怎样减少失调呢？

一种可能性是使自己相信，在获得这个目标方面，没有作出大量努力，没有付出那么多代价。

但要这样做是困难的，毕竟你付出过代价，作出了大量努力，这一事实是很难否认的，于是，他会使用另外一种方法来减少失调，即提高他对目标的评价。

也就是说，他会使自己相信，付出这些代价，作出这些努力去达到这个目标是值得的，这个目标是重要的、令人喜欢的。

例如，在一个对害怕蛇的被试作心理治疗的研究中，让被试尽可能地靠近放着一条活蛇的玻璃柜，并测量被试与蛇的距离。

告诉被试要克服对蛇的恐惧是需要作出极大努力的。

主试认为，认知失调的努力理由效应发生在当人们自愿地选择从事一项需要努力的任务情境中。

为了检验这个观点，主试提醒一组被试可以自由退出实验，对另一组则不予提醒。

把每一组的一半被试分别置于两种治疗方法中的一种。

一种是行为治疗，即让被试想象接触蛇的恐怖场面，然后利用学习理论中的消退原理，使被试在行动过程中发现并不存在恐怖，焦虑就会逐渐减少。

当然，从认知失调理论看来，克服焦虑和紧张的体验本身就是一种努力。

.....

<<人际关系心理学>>

编辑推荐

人际交往是建立人际关系的基础，人际关系是指人与人在相互交往过程中形成和发展的心理关系，涉及认知，情感和行为三方面，人际关系心理学是在人际关系心理方面的客观事实的基础上，运用心理学研究方法和理论探讨人际关系发生发展和变化规律的心理学分支。

<<人际关系心理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>